

„Az ügyfélnek meg kell biznia bennem, hogy a jog adta keretek között mindent megteszek ... érdekében.”

KÖZÉPKORÚ, NAGYVÁROSI NŐ, KÉT FELNŐTT GYEREKKEL

Kérem, meséljen gyermekkori családjáról, szüleiről, volt-e valaki ügyvéd a szűkebb-tágabb családban, aki mintát jelenthetett Önnek?

Édesapám egyetemi végzettségű, édesanyám főiskolai végzettségű volt. Édesapám az akkori szervezeti formában működő ügyvédi munkaközösség vezető ügyvédje volt gyermekkoromban. Édesanyám pedig az egyik nagyvállalat munkaügyi feladatait látta el. Az apai minta a pályaválasztásnál csak rám hatott, egy fiútestvérem volt, aki gépészmérnök lett.

Mennyiben tudta Önt segíteni édesapja a karrierjében?

Az egyetem elvégzése után az édesapám által vezetett ügyvédi munkaközösségbe kerültem ügyvédbojtárnak, bekapcsolódhattam az ott dolgozó tizenöt ügyvéd munkájába. Ez nagy előny volt. Ott nem csak az édesapám, hanem az iroda valamennyi ügyvédje segített mindenben. Megismertettek az ügyvédi jogok széles körével. Édesapám a gyakorlati dolgokba vezetett be, bemutatott egy-egy jogi esetet, utalva a kapcsolódó törvényre, az ügyfél helyzetére és a témához kapcsolódó iratanyagokra. Gyakran előre vetítette a per kimenetelének várható buktatóit és esélyeit is abban az esetben, ha az ügyfél nem hallgatott el semmi lényeges körülményt.

Említette, hogy édesanyja munkaügyi feladatokat látott el. Tudott segíteni a munkajogi, kérdésekben?

Igen, és nem csak munkajogi kérdésekben, hanem a vállalatoknál zajló, és a dolgozókkal kötött munkaügyi szerződések gyakorlatában is sokat segített.

Az Ön férje, élettársa mennyiben követte az Ön ügyvédi munkáját?

Nagyon. A férjem ott volt ügyvéd, ahol édesapám is, és ott az ügyvédi irodában ismerkedtünk meg. Sajnos, a férjem már elhunyt. Miután ő ugyancsak ügyvéd volt, megismerkedésünkől kezdve együtt képviseltük az ügyfeleket, egészen a négy évvel ezelőtt bekövetkezett haláláig.

Születettek-e gyermekeik? Ők milyen hivatást választottak?

Két gyermekem van. A leányom bölcsész szakot választott, tanári diplomát szerzett és most külföldön tanít. A fiam a jogi pályára került, és jelenleg ügyvédként dolgozik a családi vállalkozásunkban. Jelenleg is itt van az irodájában, a másik szobában, most egy ügyféllel tárgyal.

Gyermekei hol jártak iskolába, egyetemre?

Mind a két gyermekem a város neves gimnáziumában érettségizett. Leányom ugyanitt a Bölcsészettudományi Karon volt egyetemi hallgató, egy évet külföldön is tanult. A franciatanári és szakfordítói diplomát szerezte meg. Fiam ugyancsak itt a városban szerzett jogi diplomát az Állam és Jogtudományi Karon. A diploma megszerzését követően velünk dolgozott együtt ügyvédbojtárként, és így szerezte meg az általános ügyvédi képesítést.

Fontos volt Önnek, hogy a gyermekei a jogi pályát válasszák és ügyvédek legyenek?

A férjemmel együtt az volt az álláspontunk, hogy ne erőltessük a gyermekeink pályaválasztását. Nekik kell eldönteni, hogy mit szeretnének tanulni, és milyen pályát akarnak választani. De titokban reméltük, hogy legalább az egyikük követi a családi hagyományt, ami egyenes vonalban vezet édesapámtól és rajtunk, a szülőkön keresztül az ügyvédi munkához.

Tudták Önök segíteni fiúkat abban, hogy ügyvéddé váljon?

Az a szülő hivatása, hogy ha tud, akkor segítsen a gyermekeinek. A válaszom egyértelműen az, hogy igen! A tanulmányai során annyiban segítettünk, hogy a jogszabályokat, a jogszabályok értelmezését és a gyakorlati jogügyeket megbeszéltük együtt, gyakran estig is. De hát az ügyvéddé

válásnál előírás, hogy az ügyvédjelölteknek valamelyik ügyvéd mellett kell gyakorlatot szerezni. Mivel férjem is ügyvéd volt, és én is ügyvéd vagyok, természetesnek tartom, hogy a fiunk nálunk volt ügyvédbojtár, az előírt gyakorlati időt itt letöltötte, és az ügyvédi kamara tagja lett.

A segítség kiterjedt az ügyfélszerzéssel összefüggő kapcsolatok területére is?

Természetesen, és ez a mai helyzetre is vonatkozik. Említettem az előbbieken, hogy egy irodában dolgozunk, az ügyeket megbeszéljük, és ha az ügyfél egyetért, akkor a fiam átveszi a képviseletét.

Vannak már unokái? Véleménye szerint az unokák is folytatni fogják a dédszülőtől kezdődő jogi vonalat?

Igen, vannak unokáim, a legidősebb kislány, a fiam lánya már választott pályát, most a jogi egyetem másodéves hallgatója. Jelenlegi elképzelése, hogy folytatja az apja ügyvédi pályáját, és szeretne bekapcsolódni a családi ügyvédi munkába is.

Miként ítéli meg Ön jelenlegi anyagi helyzetét?

Inkább közepesnek tartom.

Mivel szereti eltölteni a szabadidejét?

Nagyon szeretek színházba, moziba, koncertre járni. A komoly zenét szeretem, az operák közül a népszerű, dallamos darabokat kedvelem. Wagner például túlságosan bonyolult nekem. Szívesen és sokat olvasok, ha van elég idő. A TV-műsorokat szelektálva nézem, sok a marhaság, és az csak felhúz. Keresztretjévnýt fejtek, amit nagyon jó agytornának tartok, karban tartja a szellemi frissességet.

Végez, illetve korábban végzett valamilyen testmozgást, sportot?

Nem sportolok, időm sincs elég rá. A családomnak szüksége van a segítségemre, a munka, a család és a nagyon kevés szabadidőm korlátokat szab a szabadidő eltöltésének. Gyermekkoromban balettoztam, de volt

egy súlyos balesetem, kifordult a bokám. Később egy légzési probléma miatt minden sporttól eltiltottak. Amíg a gyermekeim kicsik voltak, rendszeren jártunk síelni, de ma már nem síelek, az a fiatalokra marad, én öreg vagyok ehhez.

Kik a barátai? Mi a foglalkozásuk?

Hat házaspárral van szoros baráti kapcsolatunk. Mindegyikük felsőfokú iskolai végzettségű, mint én. A legrégebbi barátaink még a férjem óvodás kori barátai közül valók. A hat házaspár közül csak egy házaspár van, ahol a házaspár egyike sem jogász. A többi házaspárnál legalább az egyik jogász, de van olyan, ahol mindketten jogászok. Ha most jól végig gondolom, akkor a barátok között van ügyvéd, bíró, ügyész, vállalati jogtanácsos is. A többiek között a többség mérnök vagy tanár, és van néhány közgazdász foglalkozású is.

Milyen társadalmi rétegbe sorolná jelenlegi barátait?

Tekintettel arra, hogy magamat a középosztályba gondolom, ezért őket is oda tenném. Még ha tudnám is pontosan hová tartoznak, akkor is oda raknám őket, mert se magasabb helyzetűek, mint én, és persze nem is alacsonyabbak.

Tehát a baráti kör döntően a munkakapcsolatokból alakult?

Igen, a baráti összejövetelek szinte „jogi fórummá” alakulnak. Néha sajnálom a nem jogászokat, akiknek végig kell hallgatni a jogi vitáinkat és érveléseinket, de hátha tanulnak belőlük.

Hol szoktak találkozni a barátokkal?

Mindig más a vendéglátó, annak a lakásában találkozunk, természetesen egy idő után minden házaspárra sor kerül. Többnyire valamilyen alkalomból találkozunk, leggyakrabban valakinek a névnapján. Előfordulnak más alkalmak is, ha például valamelyik barátunk kitüntetést kap.

Vannak-e Önnek a politikai, gazdasági életben közeli befolyásos ismerősei?

Ismerősök vannak, de a legjobb esetben is csak köszönő a viszonyunk. Nincsenek olyan befolyásos ismerőseim, akikkel a köszönő viszonyon kívül megállnánk beszélgetni, vagy valamilyen témában kapcsolatot, vagy közvetítést kérnék.

Ügyvédi munkájában Ön elsősorban milyen jogi ügyeket képvisel?
Én általános jogi ügyeket képviselek.

Milyen módon kerül kapcsolatba az ügyfelekkel?

Általában a régi ügyfelek keresnek fel, akiknek valamilyen peres, vagy peren kívüli ügyét már valamikor elláttam. A régi ügyfelek felkeresnek akkor is, ha van valamilyen jog-helyzettel kapcsolatos kérdésük.

Minden felkérést elvállal?

Úgy gondolom, hogy az ügyvédi képviselet bizalmi kérdés. Ez a bizalom kétirányú! Az ügyfélnek meg kell bíznia bennem, és hogy a jog adta kerek között mindent megteszek az ügyfél érdekében. A másik oldal, hogy nekem is meg kell bíznom az ügyfélben, bíznom kell abban, hogy minden információt a valóságnak megfelelően közöl velem. Ez nem mindig történik így. Például felkeresett egy ügyfél, előadta, hogy mit szeretne az ügyvédi képviselettel elérni. Elmondtam neki, hogy a jelenlegi jogszabályi kerek között, amit kér, az nem teljesíthető. Tehát nem vállalom a képviseletét, mert reménytelen az ügyfél számára a kedvező eredmény, és igyekeztem lebeszélni a perről. Ugyanakkor elmondtam azt is, hogy más ügyvédet is megkereshet, és kérdezze meg őt is! A folytatása az ügynek az lett, hogy egy ügyvéd elvállalta a képviseletét, és a pert elveszítették. Az ügyfélre tetemes perköltséget vetettek ki, amire nem volt felkészülve. Ezek szerint az ügyvédje nem mondta el, hogy vesztes pernél milyen költségek terhelik. Ez az ügyfél ezt követően megkeresett azzal, hogy nem akarja kifizetni a perköltséget. Mit tehet? Segítsek neki. Felvilágosítottam, hogy lehet fellebbezni, az újabb per, és véleményem szerint vesztes per, és ez újabb perköltségekkel

jár a számára. Ebben a helyzetben kérje az anyagi helyzetére tekintettel a perköltség mérséklését, és részletfizetési kedvezményt.

Ön szerint elképzelhető, hogy másik ügyvéd elvállalja azokat az ügyeket, ahol előre lehet látni a pervesztést?

Nyugodtan igent mondhatok, igen, van olyan, aki elvállalja.

Mi az oka annak, hogy az ügyvéd tudja, hogy a pert elveszíti, és mégis elvállalja a felkérést?

Elsősorban az, hogy komoly verseny van a „piacon”. Nagyon sok az ügyvéd, akik ügyfeleket akarnak szerezni. Az utóbbi 10-15 évben nagyon felhígult az ügyvédi pálya. Példaként jelzem, hogy amikor az ügyvédi pályámat kezdtem, ebben a megyében 100-110 ügyvéd volt, ma 400 ügyvédnél is több működik ugyanitt. A másik példám, hogy ma Budapesten 4 ezer ügyvéd van, összehasonlításként Bécsben csak 2 ezer.

Visszatérve a kölcsönös bizalom kérdésére. Volt olyan peres ügye, amikor az ügyfele visszaért az Ön bizalmával és elferdített vagy elhallgattott fontos információkat?

Elmondhatom a „családi ügyvédi vállalkozásunkról”, hogy amikor elvállalunk egy képviseletet, egyértelműen, világosan, érthetően elmondjuk az ügyfélnek, hogy még akkor is, ha kínos, és úgy érzi, hogy szégyenkeznie, vagy titkolnia kell valamit, mondja meg, mert csak így tudom az érdekét képviselni. Ha a tárgyaláson a másik fél ügyvédje olyan tényt közöl, amiről nem tudok, akkor magának a pernek a kimenetele is kétséges lehet majd. Ezt azért tartom fontosnak elmondani, mert a hosszú ügyvédi pályámon velem is előfordult, hogy az ügyfelem nem a tényeket közölte velem, voltaképpen „megvezetett”.

Válóperes ügyben a nőt képviseltem egykor sok éve. Sok mindent elmondott, többek között azt, hogy a férje bántalmazta, tele van a teste kékeszöld foltokkal, a bántalmazás nyomaival, erről van orvosi látletele is. A válóperes érveimet döntően erre építettem fel. Hol vezetett meg az ügyfél? Amikor a tárgyalás volt, leseperte a férj ügyvédje a „férje bántalmazta” érvet!

Elmondta, hogy ügyfelem igazolt sportoló volt, védő pozícióban játszik, ahol köztudottan durva és test-test melletti a játék, és a mérkőzés közben szerezte a kék-zöld foltokat. Na, ekkor nagyon mérges és megalázott voltam.

Miként kerülnek az Önök családi irodájába leggyakrabban az ügyfelek?

Elsősorban a régi, már valamilyen ügyben képviselt ügyfelek térnek vissza, már ha van újabb ügyvédi megkeresésük. Példaként említem, hogy egy ügyfelet a válása során képviseltem. Ez az ügyfél megkeresett a későbbiekben is, az adásvételi szerződés megkötésénél, amikor ingatlant vásárolt. Majd amikor közvetlenül az építőtől vásárolt nyaralót, és akkor nem csak kizárólag a szerződéskötésnél voltam jelen, hanem a vételár átutalásnál is. Ez azért volt nagyon fontos az ügyfelem szempontjából, mert ha valaki az építőtől vagy kivitelezőtől közvetlenül vásárol, az építő, kivitelező a bankjától hitelt vesz fel, és nem a vevőnek kell a vételárat utalni, hanem a vevő hitelt nyújtó bankjának. Itt szeretnék azokra a napjainkban is zajló lakásvégrehajtási ügyekre utalni, amikor a lakást vevők kifizették közvetlenül az építőnek a vételárat, aki nem fizette a hitelét a banknak, és most a bank a már kifizetett lakások tulajdonosaitól követeli a hitel visszafizetését!

Visszatérek arra a kérdésre, hogy az új ügyfelek hogyan kerülnek hozzám? Döntően a régi ügyfelek térnek vissza, vagy akit képviseltem már, az tovább adja a családjának, rokonainak, ismerőseinek a nevem. Így amikor például a gyermekének/gyermekének ügyvédre van szüksége, engem ajánl. Tehát a régi ügyfeleken kívül ajánlások útján keresnek meg újabb ügyfelek. Másrészt cégeknek vagyok a jogi képviselője. Ha a cégnél valakinek ügyvédre van szüksége, engem ajánlanak, keresnek meg. Tehát ezen keresztül is újabb ügyfeleket szerezhetek, és szerzek.

Az előzők alapján úgy gondolom, hogy az utcáról nem lép be az irodába ügyfél azzal a kéréssel, hogy jogi ügyében képviselje vagy adjon tanácsot?

Valóban, jól gondolja. Ma ilyen nálam már nincs, hogy valaki becsenget az irodámba, és kéri az ügyvédi képviseletem, vagy jogi tanácsom.

Említette, hogy valamikor ügyvédi munkaközösségekben dolgoztak. Akkor hogyan választott ügyfelet az ügyvéd?”

Az Ügyvédi Munkaközösségeket város, utca és házszám szerint regisztrálták. Ez a cím megjelent a munkaközösségek irodájának a bejáratánál, jól látható helyen, felsorolva az ott dolgozó ügyvédek nevét is. Amikor munkaközösségekben dolgoztunk, ahol tizenöt ügyvéd volt, előfordult, hogy az utcáról bejött egy ügyfél, fogadta a közös recepciósnk. Az ügyfél elmondta, milyen ügyben keres ügyvédet, és megkérdezte, hogy ki fogja elvállalni a képviseletét. A tizenöt ügyvéd közül valaki mindig vállalta az ügyet. Bár ismét hozzátésem, hogy az ügyvédi munka nagyon személyhez kötött, bizalmi munka, ezért abban az időben is főként régi ügyfelek kerestek meg, és ajánlások útján jöttek az új ügyfelek.

Ön szerint milyen ügyfélszerzési módok vannak még?

Találkozhatunk szaklapokban, napilapokban ügyvédi hirdetésekkel. Elrettentő példaként mondom, hogy egy városban egy ügyvéd végigjárta a házakat és a lakások levélládájába bedobta az ügyvédi elérhetőséget, és általános ügyvédként bármilyen jogi tanácsadást és jogi képviseletet ajánlott. Az interneten található a jogi fórum, ahol ügyvédektől kérdezhetnek. Az ügyvéd válaszol, de hozzátézi, hogy lehet olyan információ, amivel kiegészítve az esetleges negatív válasz pozitívrá fordítható. Itt aztán megadja az ügyvéd az elérhetőségét, és kéri a kérdezőt, hogy keresse meg! Az egyik legeredményesebb ügyfélszerzési mód lakossági vonatkozásban az ingatlanok, gépjárművek adás-vételének szerződés-kötése során keletkező ügyvédi jelenlét. Maradva a lakossági ügyfeleknél, ügyfélszerzési mód, az ügyvédi képviselet hitelezéshez kapcsolódó peres ügyekben. Példaként a már előzőekben említett építő és a tulajdonosok között keletkezett per, bankok perlése a deviza-alapú hiteleknél, brókerek perlése a különböző betétek, részvények, befektetések ki nem fizetése miatt! Vállalkozásoknál a fővállalkozó és alvállalkozó közötti peres ügyben az ügyvédi képviselet. Vállalkozások alakulásánál, változásoknál, csődeljárásnál jogi képviselet. Napjainkban nagyon sok cég alakul, ahol természetesen jogi képviseletre van szükség. A cég képviselője fogja felkérni az ügyvédet, ez is az ügyfélszerzési módok egyikének tekinthető.

Minden szakterületre és minden üzemformára jellemzőek a jogi képviselőhöz szükséges ügyvédi felkérések. Én például az egyik önkormányzat jogi képviselője is vagyok. Az önkormányzat utat akar építeni, ami érinti az önkormányzati tulajdont, de érint magántulajdonú földterületeket is. Ez nagyon bonyolult, sok utánajárást és igazolásokat beszerző tevékenységet jelent a számomra, mivel a tulajdonviszonyok és a nyilvántartás sem egyértelmű! Háromszor annyi munkát ad, mint más sima adás-vételi ügy. De arra törekszem, hogy megegyezéssel, és így szerződéssel bonyolítsuk le az ügyletet. A peres ügyeim ilyen témában kb. 5%-ot képviselnek.

Mennyire jellemző a jogi szolgáltatásokat nyújtó, jogtanácsosokat, specialistákat foglalkoztató cégek előretörése?

Azért tapasztalható már a jogi szolgáltatásokat nyújtó cégek előretörése, de jelenleg még nem tartom jellemzőnek. A nagyobb cégeknek van jogtanácsosa, tehát nem fog ilyen céget képviselőre felkérni. A kisebb cégeknek már a cég alapításakor van ügyvédjük és a további jogi képviselőtük is ettől az ügyvédtől fogják kérni.

Hogyan látja a jogi, ügyvédi munka helyzetét?

Nehezebb lett az utóbbi időkben az ügyvédi munka. Óriási a bürokrácia, ami nagyon sok papírmunkával jár, utánajárással, egyik hivatalból a másikba, ami rengeteg időt vesz igénybe. Csökkent a fizetőképes kereslet, ami a felszámolható költségeket befolyásolja. Fel kellene számolnom az ügyfélnek egy sor költséget, amit nem tehetek meg, mert a fizetőképes kereslet jelentősen csökkent. Az újságokban és az interneten keresztül is a jogi esetekről sok-sok tájékoztatást olvashatnak az ügyfelek, ezeket letöltik, és úgy keresnek meg, hogy a tájékoztatóban leírtak szerint képviseljem őket. Hozzáteszem, ezek nem a teljes joganyagot tárgyalják, tehát minden ügylet egyedi, amire nem lehet ráhúzni a tájékoztató információt.

Hogyan történik az árképzés az ügyvédi, jogi szolgáltatásoknál?

Az ügyvédi munka díjazása szabadáras. Nekem kialakult díjazásom van. Ezt a jogi problémájával megkereső ügyfélnek a megbízás elvállalá-

sa előtt elmondom. Ennek tudatában dönt, hogy megbíz a képviseletével, vagy másik ügyvédet keres meg. Már jeleztem, hogy sok az ügyvéd, túlkínálat van, és erős a verseny. A verseny azon formája árverseny, amikor egymás díjazása alá vállalnak az ügyvédek. Tudok olyan esetről, amikor az ügyfél sorra kereste meg az ügyvédeket az ügyében, és azt az ügyvédet választotta, aki a legalacsonyabb összegért vállalta a képviseletét.

Ön, amikor árat ajánl, igazodik-e a konkurenciához? Más ügyvédek díjazásához?

Kialakítottam az árait, ezek szabott árak, nem igazodom a konkurenciához. Ha az ügyfél alacsonyabb díjazású ügyvédet bíz meg, tudomásul veszem, nem változtatok a díjazásomon. Az árak kialakítását a képviselt munka nagyságához, milyenségéhez és a megbízás tárgyához kapcsolom.

Visszatérve a kérdésre, hogy igazodom-e a konkurenciához, a válaszom egyértelműen a nem. Nem csak a konkurencia, nem a sok ügyvéd jelenléte jelenti az ügyvédi megbízások versenyhelyzetét, hanem az ügyfelek fizetőképessége is. Azért járnak végig egyesek több ügyvédi irodát, hogy minél kevesebb ügyvédi megbízási díjat kelljen fizetni. Előfordul, hogy régi ügyfél megkeres, hogy segítsék jogi tanáccsal. Ezek olyan mindennapi ügyek, amelyekhez nem szükséges ügyvédi megbízás, jogi képviselet. Megkeresett például egy idős ügyfél, hogy felszólítót kapott, segítsék rá válaszolni. Díjazás felszámítása nélkül megírtam. Majd rendszeresen visszajött különböző apró-cseprő napi ügyekkel, hogy amit olvasott az újságban, az rá vonatkozik-e, csökkentik-e a nyugdíját, stb. Ezt a példát csak a helyzet jobb megértése miatt mondtam el, amiből látszik, hogy valamilyen díjazást fel kell számolnom a jogi tanácsokért is, mert utána ingyenes tanácsért jön az ügyfél vissza. Nem fér bele a munkaidőmbe, hogy jogi munkát nélkülöző ügyekben levelet írjak, vagy válaszoljak a napilapokban megjelenő cikkek miatt az ügyfélben felmerülő kérdésekre.

Az eredményes ügyvédi munkához milyen más jogi vagy egyéb szakterületekkel, intézményekkel kell együttműködnie Önnek?

Elképzelhetetlen az ügyvédi munka a különböző szakterületekkel történő kapcsolat nélkül. Ezekre a kapcsolatokra óriási szükség van ahhoz, hogy az ügyfelet eredményesen képviseljem. Ingatlan adás-vételi szerződéseknél, ingatlan örökösödési ügyeknél tisztában kell lennem az ingatlanpiac helyzetével, az ingatlan-árakkal. Van szakmai kapcsolatom ingatlan-irodával, akik az ingatlankereskedelmet lebonyolítják. Vannak országos szintű ingatlan árelemzéseik és helyi ár információik, amit a rendelkezésemre bocsátanak. Interneten keresztül is számos információhoz hozzá tudok jutni, így az adott témához kapcsolódó internetes honlapokat is rendszeresen használom. Az ügyvédi munkám során szinte minden ügyletnél ismernem kell a hatályos adó-jogszabályokat. Az ügyfeleimet mindig tájékoztatom az ügyletadó fizetési kötelezettségéről. Egyértelműen közlöm az ügyféllel, hogy például a szerződése adó-fizetési kötelezettséggel jár, amit az adóhatóság felé be kell vallania, és erre bizonyos napon belül van ideje.

Önkormányzat jogi képviselője vagyok, tehát az önkormányzati jogi esetek megkövetelik a kooperációt a képviselt egységgel. Példaként az útépítés miatti föld-kisajátítást hozom fel, amely érintette az önkormányzati tulajdonú földterületet, és több magántulajdonban lévő földterületet is. Munkaügyi pereknél képviselem az ügyfeleimet. Amíg édesanyám élt, és munkaügyben dolgozott, kikértem a véleményét. Munkaügyi pereknél a munkaügyi törvényre támaszkodom, de kikérem a szakember véleményét, súlyosabb pereknél a munkaügyi igazságügyi szakértő véleményére támaszkodom. Ismernem kell az ügyfelem alkalmazására vonatkozó szerződést és a munkáltató kollektív szerződését is.

Együttműködik-e Ön más ügyvédekkel, vagy ügyvédi irodákkal? Jellemző-e valamilyen munkamegosztás?

Munkamegosztás más ügyvédekkel, ügyvédi irodákkal az én praxisomban nincs. Általános ügyvédek vagyunk, amíg a férjem élt, a férjemmel és a fiammal egy irodában dolgoztunk, jelenleg a fiammal dolgozom együtt. Teljesen más volt a munkamegosztás, amikor ügyvédi munkaközösségben

dolgoztunk. A mi munkaközösségünkben volt munkamegosztás, és szakmai kapcsolat is egymás között, ahogy a mindennapok ügyei megkívánták. A munkamegosztás jelenleg az irodánkban, a családon belül marad. Ez nem azt jelenti, hogy más ügyvédekkel, irodákkal nincs szakmai kapcsolatunk. A szakmai kapcsolatok tartására számos lehetőség van, az ügyenkénti konzultáció, az Ügyvédi Kamara által kezdeményezett és szervezett konferenciák, új törvények megjelenése előtti felkérési szakmai véleményezés, vagy a törvények gyakorlati értelmezésének szakmai vitája.

(Lejegyezte: Kovács Bernadett)